

外来 生意人的吕梁 拼图

谷西川：驭风飞驰 逐梦吕梁

□ 本报记者 焦晓宇

“以质量求生存，以诚信赢发展。”走进北京现代吕梁金谷泓龙特约服务站，红色的横幅格外引人注目。“这是我做生意始终如一的原则，也是我对每一位顾客的郑重承诺。”说起自己的汽车生意，金谷泓龙店总经理谷西川眼中闪烁着光芒。

当传承遇上热爱

“我是在汽修店里长大的，拖拉机、摩托车、三轮车、汽车等参与了我的成长，而我也因此见证了中国机动车行业的发展和变迁。”自记事起，谷西川的每一天几乎都与汽车相伴。

对于在上世纪七十年代出生的谷西川来说，他正巧经历了我国汽车工业发展的黄金时代。自1978年改革开放以来，随着人们生活水平的持续提升，汽车开始逐渐普及至寻常百姓家，汽车的保有量持续攀升，这为汽车相关行业的发展打开了广阔的市场前景。谷西川的父母凭借敏锐的商业洞察力，抓住了这一机遇，在他的家乡河南南阳开设了一家汽车修理店。

“在那个年代，汽车还是个新奇的玩意儿。每当看到一辆辆汽车驶入汽修店，我总是满怀好奇。”谷西川回忆道，“我在幼年就热衷于摆弄儿各种汽车模型，经常指着汽车零件问东问西，父亲很乐意为我讲解，我也总喜欢蹲在旁边看父亲工作。”或许是某种刻在

基因里的天分，也可能是后天潜移默化影响，五六岁时他就能有模有样地向小朋友介绍汽车的基本结构及其相应功能，这让谷西川的父母既欣喜激动又感慨万千。

“汽车维修是一项既脏又累的工作，父亲希望我能好好读书，将来找个相对轻松的工作。”自小在父母身边长大的谷西川，怎能不清楚这一行业的艰辛？然而，他却表示：“看到曾经‘奄奄一息’的汽车在我们的努力下重新驰骋上路，那种成就感无可比拟。即使身上沾满油污，每天清晨，我依旧满怀期待地前往车间。”

当传承遇到热爱，谷西川便知道自己的未来早已与汽车密不可分。这份源自童年的热爱，融入了血液，成为了他不懈奋斗的动力。

当“走心”成为核心

1996年冬天，19岁的谷西川跟随父亲从南阳去往太原，继续创办汽修厂，父子俩通力合作，厂子以稳健之姿逐步拓展。后来谷西川了解到吕梁市具有得天独厚的煤炭资源优势，经济一路高歌猛进，同时，吕梁汽车市场相对封闭、独立，发展前景广阔。通过进一步的市场调研，他萌生了来吕梁开一家北京现代4S店的想法。

开一家汽车4S店需要八九百万资金，这并不是一笔小数目。谷西川说：“当时多亏父亲的大力支持，再加上厂家的无息贷款政策，我才得以顺利度过这道‘难关’。”2005年，谷西川在自己28岁时实现了当4S店老板的梦想，人生也由此迈向了新的阶段。

“依托现代汽车的品牌影响力、卓越的产品质量和周到的服务水平，我们致力于为顾客提供全面、便捷的一站式汽车服务体验。”多年来，谷西川凭着对汽车行业的满腔热忱，始终致力于打造一流的汽车销售与服务平台。宽敞明亮的展厅、整齐排列的各款车型、热情周到的员工，无不展示出4S店的专业与实力，而这一切，都离不开谷西川的精心管理和严格要求。

“我们对待客户就像家人一样，提供车接车送服务，如果有孕妇或老人来看车，我们的员工就在后面拿着座椅随时让客人休息。”想客户之所想，谷西川总是能做到极致。他说：“我们不仅是在销售汽车，更是在提供一种生活方式。”为了提升服务质量，他不断投入资金对店内设施进行升级改造，同时加强员工培训，提高销售与服务团队的专业知识和沟通技巧，从购车咨询、试驾体验到售后服务，每个环节他都力求尽善尽美。

当“走心”成为核心，谷西川的客户群体如滚雪球般不断壮大，北京现代吕梁金谷泓龙店的员工逐渐突破50余人，每月的汽车销售量在100台以上，生意如日中天。

当坚持点亮明灯

如今，随着经济形势的波动，消费者的购车观念发生变化，市场竞争愈演愈烈。新品牌的崛起、新能源汽车的快速发展，使得传统燃油车的销售压力与日俱增，昔日熙熙攘攘的展厅，现在看起来却稍显冷清。

“困境从来都不是终点，而是新征程的起点。”谷西川并没有被眼前的诸多挑战所吓退，相反他选择迎难而上，着力寻找破局之路。他说：“当我意识到传统的销售模式已无法适应新的市场环境时，便开始加大线上营销的力度，通过短视频、直播讲解的方式吸引潜在客户关注。同时，我们店又推出了一系列优惠活动，如限时折扣、购车礼包、低息贷款等，以此来刺激消费者的购买欲望。”

除传统的汽车销售和售后服务外，谷西川积极探索多元化业务。“一方面，为了有效应对客户换车的需求，店里开展了二手车置换业务，旧车的价值经专业评估师确定后，既可以直接抵扣新车车款，又能享受国家相应的补贴。另一方面，我们还提供多样的汽车装饰和配件产品，客户可以根据自己的喜好，选择个性化的定制服务……”谷西川相信低谷只是暂时的，他说，“夜色难免微凉，前行必有曙光。在夹缝中求生存，在困境中谋发展，这是奋斗者必然要经历的阶段。”

当坚持点亮明灯，逆境也能转化为前行的动力。今年47岁的谷西川，来吕梁追梦已整整19年。“我与吕梁是一个双向奔赴的状态，当初我的坚定选择，换来了它的有力回馈和支持认可。吕梁见证了我成长的每一步，而我也将致力于它为它带来更多的贡献。”谈及未来的事业规划，他异常坚定，“我会在吕梁的汽车领域深耕细作，为客户撑起一片可靠天空。”山峦间穿梭，梦想与风速共舞，谷西川的壮志在吕梁的怀抱中愈发坚定。

□ 本报记者 阮兴时

汾阳市峪道河镇圪垛村的侯全林是远近闻名的苗木培育大户。核桃行情高的时候，侯全林种植了几年核桃树，修剪、嫁接、施肥、预防病虫害样样精通。

白皮松被用作优质的绿化苗木以来，侯全林又抓住机遇，采种育苗，积极繁殖白皮松苗木，经济效益十分不错。

偶然间，侯全林了解到酸枣价值高、能卖钱，就从家门口种的酸枣树上摘了几十斤尝试着卖。没想到不起眼的酸枣卖了200多块钱，这让他看到了商机，想着培育酸枣树苗。

说干就干！于是，侯全林又成为全村第一个培育酸枣树苗的人，划出了60亩地作为酸枣树试验田，热火朝天地干了起来。

为了保证酸枣树成活率高、品质好，侯全林先是去村里的农家书屋找了相关书籍，详细了解酸枣的种植方法，接着就开始去山上移栽种植酸枣树苗。第一年，酸枣树成活了；第二年，酸枣树挂果了；第三年，酸枣树挂的果越来越多；经过4年的精心养护，如今，侯全林培育的酸枣树已经全部挂了果，并给他带来了相当可观的收益。侯全林穿梭于酸枣种植基地，带着几名村民忙着两个村民采摘酸枣。精心呵护的酸枣树上，一串串色泽亮丽、圆润饱满的酸枣缀满枝头，正如他因丰收而笑红的脸。一亩酸枣树为侯全林带来了将近9000元的收入，这无疑让侯全林信心百倍。

看着侯全林的酸枣树结出了“致富果”，秋收后，不少村民主动向侯全林打听：“酸枣树到底好不好种植？”“酸枣种植对土壤要求不高，人工栽培以土层深厚、肥沃、排水良好的沙壤土为好，且受倒春寒等恶劣天气影响小、风险低，一朝种植、长期受益。”侯全林跟大家说，他看到书上说酸枣树有80年的寿命，而且有15年的盛果期，所以这肯定是一项能够致富乡村百姓的好产业。从育苗到酸枣销售，再到技术服务，于是，侯全林想带领全村百姓一块干。

如今，跟随着侯全林的步伐，圪垛村以及周边村子里，不少村民加入种植酸枣的行列中。侯全林则继续从书中汲取营养，为种植酸枣树的村民提供力所能及的帮助。他说，希望越来越多的村民能够和他一样，通过种植酸枣走上致富增收路。

一簇簇酸枣挂满枝头，在秋风中微微摇曳，青的如碧玉，红的似玛瑙，令人垂涎。看着昔日无人问津的小酸枣，如今成为圪垛村村民增收致富的金果果，圪垛村党支部也不闲着。该村党支部书记宋海霞也说出了她的想法：我和党员群众商量，准备实施“党支部+农户”的产业模式，为有种植酸枣树想法的群众，提供专业的技术支持，有效激发群众智慧，不断扩大产业发展的“主力军”，让群众的“钱袋子”真正鼓起来，从而推动酸枣特色产业发



文水经济开发区

“三招”发力推动招商引资出成效

本报讯（记者 王洋）近年来，文水经济开发区将招商引资工作视为重中之重，通过三项举措全方位推动，成效显著。截至目前，开发区签约项目8个，总投资20.388亿元，完成目标任务37.07%；已开工项目5个，开工率达62.5%，其余3个项目正推进办理备案手续。

提升业务能力，补齐发展短板。制定更详细且具有针对性的招商培训方案，聚焦开发区规划、安全、环保、产业链及配套产业、招商政策、项目手续办理流程、资金兑现及申报流程等重点难点展开学习，统一思想步调，提升招商队伍专业素质。深入学习先进经验方法，吃透招商政策，掌握办事流程，提高政策业务、统筹协调、活动策划、项目包装、项目谈判及管理服务能力。结合已落地产业项目，梳理出4条产业链条及产业配套。今年以来，外出考察项目9次，外出参加培训及与来访客商进

行产业交流达20余次。

聚焦高质量发展，强化精准招商。采用“政府+链主+园区”招商模式，提高招商引资精准度与成功率。开发区管委会编制《文水经济开发区主导产业招商引资图谱》，调整《文水经济开发区“链长制”招商引资工作方案》，围绕新能源、碳基新材料、金属新材料、先进装备制造“四大产业”精准发力，推动“链长制”招商模式。明确晋能科技、国金电力、金地煤焦、金源煤化、吕梁建龙、新光华等一批产业链核心企业为“链主”企业，成立四个“链长制”招商组，开发区党工委成员任“链长”，“链主”企业负责人任副链长，发挥企业人脉与资源优势，围绕产业链上下游开展招

商，推动开发区“建链、延链、补链、强链”。上半年，谋划项目22个，接洽30余家企业，成功签约8个项目，投资总额约20亿元。

高效服务为指引，优化营商环境。按照招商引资协议，全面梳理企业优惠政策及条款，建立实时跟踪台账，为该县级财政兑现产业扶持资金提供参考，督促企业履行协议义务，强化履约意识，兑现承诺，助力企业安心发展。设立服务窗口，提供“一揽子菜单式”服务，对项目开展“事前、事中、事后”全程代办或协办。截至目前，已兑现产业扶持资金约195万元；符合承诺制审批项目全部实行承诺制；立项项目实现全代办100%。



经济 论坛

民营经济是极具活力、潜力和创造力的经营主体，是推动创新、促进就业、改善民生的重要力量。省民营经济发展局近日印发《高质量推进民营中小企业规范化股份制改造工作办法》（以下简称《办法》），提出力争全省每年完成100户以上民营中小企业股份制改造的目标任务。

经济和社会发展的动力主要源于经营主体的活力和创新能力。作为国民经济的毛细血管，中小企业有活力，地方经济才会持续向好；中小企业有创造力，创新才有源源不断的动力；中小企业有竞争力，稳就业保民生才有扎实的基础。但是，相较于其他经营主体，民营中小企业的抗风险能力总体偏弱，实现发展壮大需要多措并举，送政策、减负担，加大金融支持力度，畅通资金流转，降低融资成本，使之成为我省高质量发展的一抹亮色。

促进民营中小企业发展壮大，要建立股改企业培育库，引导不同梯度的企业提高对接多层次资本市场的能力水平。《办法》提出，由省民营经济发展局建立省级股改企业培育库，作为省上市挂牌后备企业资源库的储备库，从中选择有上市意愿且符合相关条件的股改企业向省地方金融管理局推荐并列入省上市挂牌后备企业资源库。各级民营经济主管部门要建立股改企业培育库，明确培育方向，及时指导企业股改，掌握进展情况，确保企业高质量、规范化完成股改。

民营中小企业释放“大能量”，离不开多方位、更优质的保障服务。千方百计为民营中小企业纾困解难，是确保产业链供应链畅通、经济社会发展平稳有序的必答题。要进一步规范民营中小企业股改的标准、条件和评审办法，减少企业申报材料，减轻企业负担，优化工作流程，防范工作风险，引导民营企业建立现代企业制度，完善法人治理结构，努力破解企业融资难题，切实推动我省民营中小企业强化管理、提质增效。

发挥奖励资金的引导和吸引作用，不断增强民营中小企业的发展信心。股份制改造为民营企业的发展提供了新的动力和机遇，按照相关政策，我省对当年完成股份制改造并入库的民营中小企业，由省级财政奖励50万元，特别是规模以上行业的企业，尤其是高新技术、专精特新企业，是政策重点支持的对象。资金奖励不仅直接增加民营中小企业的资金来源，还能通过政策引导激发企业的创新活力，带动整个行业的进步和发展。

做好民营中小企业发展“大文章”，是夯实经济基础建设、增进民生福祉的重要一招。我们要坚持政策供给，支持民营中小企业聚焦主业、精耕细作，赋能民营中小企业打造核心竞争力，让广大民营中小企业创新活力持续迸发，为山西经济社会高质量发展注入源源不断的澎湃动能。

做好民营中小企业发展“大文章”

农业 知识

冬小麦科学施肥指导意见

一、施肥原则

针对冬小麦施肥数量及比例与作物需求不协调，后期氮肥偏多、贪青晚熟，遇干热风易减产，硫、锌、硼等中微量元素缺乏，土壤耕层浅、保水保肥能力差等问题，提出以下施肥原则：

1.依据测土配方施肥结果，参照《全国小麦产区氮肥定额用量（试行）》，合理调控氮、磷、钾肥用量，推广应用配方肥。

2.氮肥分次施用，根据土壤肥力、品种特性和品质要求确定基肥追肥比例。强中筋小麦适当增加氮肥用量，孕穗到开花前追施，减少花后追肥。

3.增施有机肥，提倡秸秆还田，促进有机无机肥配合，提高土壤保水保肥能力。

4.重视硫、锌、硼、锰等中微量元素施用。

5.对出现酸化、盐渍化、板结等问题的土壤采取增施有机肥、减施化肥和深耕等措施进行改良。

6.科学施肥与绿色增产增效栽培技术相结合。

二、施肥建议

1.施肥方案

采用20-15-10（氮-五氧化二磷-氧化钾）或相近配方。

（1）产量水平400公斤/亩以下，配方肥推荐用量35-40公斤/亩，起身期到拔

节期结合灌水追施尿素8-10公斤/亩。

（2）产量水平400-500公斤/亩，配方肥推荐用量40-45公斤/亩，起身期到拔节期结合灌水追施尿素10-14公斤/亩。

（3）产量水平500-600公斤/亩，配方肥推荐用量45-50公斤/亩，起身期到拔节期结合灌水追施尿素14-18公斤/亩。

（4）产量水平600公斤/亩以上，配方肥推荐用量50-60公斤/亩，起身期到拔节期结合灌水追施尿素18-20公斤/亩。

2.其他要求

在缺锌或缺锰地区可以基施硫酸锌或硫酸锰1-2公斤/亩，缺硼地区可基施硼砂0.5-1公斤/亩。

提倡结合“一喷三防”，每亩用磷酸二氢钾150-200克和尿素0.5-1公斤对水50公斤在灌浆期叶面喷施1-2次。

采用水肥一体化，可在关键生长期分次追肥，坚持少量多次原则。若选用长效缓释新型肥料，可作为基肥一次性施用。

若基肥施用有机肥，可酌情减少化肥用量10%-20%。

遇特殊天气导致晚播、弱苗和未施肥田块，宜在冬灌或冬季降雪时因苗情和产量水平，提早追施尿素6-10公斤/亩、磷酸二铵5-10公斤/亩。

据全国农技推广中心